# i

# Principiile stabilirii obiectivelor

**de Andy Szekely**

# Cuprins:


► De ce să îţi stabileşti obiective ? *(pag5)*

► Principiul 1: Afirmaţia pozitivă *(pag 8)*

► Principiul 2: Crează scopuri realiste şi motivante *(pag 11)*

► Principiul 3: Influenţează rezultatele în mod direct *(pag 13)*

► Principiul 4: Stabileşte criterii de succes *(pag 15)*

► Principiul 5: Evaluează implicaţiile *(pag 17)*

► Evaluează-ţi resursele *(pag 20)*

Acţionează !!!! *(pag 22*


*)*Cum abordezi o problemă pe care urmează să o rezolvi ? Crezi că îţi va fi mai uşor dacă planifici modul de rezolvare,sau cel puţin ştii care este în mod concret rezultatul final... ?

**Iată un exemplu:**

Un pasager se urcă într-un taxi şi şoferul, un bătrânel simpatic şi binevoitor îl întreabă:

- *Unde vrei să mergi ?*
- *Nu vreau să merg pe strada Speranţei şi nici pe Solidarităţii.*
- *OK! Unde vrei să mergi atunci ?*
- *Nu ştiu.... dă-i drumul.... Să nu fíe în Piaţa Centrală!*
- *Bine, bine, da unde vrei să ajungi ?*
- *Stii ceva, sunt obosit şi stresat, condu şi vedem noi unde ajungem...*
- *Bine.!*

În viaţa de zi cu zi nu toate drumurile duc în "Piaţa Centrală". Om cu foarte multă experienţă, taximetristul se învârte în cerc până când clientul îşi limpezeşte gândurile

şi se hotărăşte unde vrea să ajungă de fapt. Apoi, lucrurile par mult mai simple pentru amândoi.

A stabili cu exactitate rezultatul dorit este o bornă importantă pe drumul către succes.

Diferite abordări în management au "tranşat" această problemă. Un model clasic este cunoscut sub numele SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Timely). Mai concret, obiectivul trebuie să fie specific, măsurabil, realizabil, realist şi cu limită de timp. Este un model bun şi des folosit în management. În acest manual îţi propun un model nou

# !De ce să îti stabileşti obiective ?

**Motto:** *Eşecul planificării înseamnă planificarea eşecului (Brian Tracy)* 97% din populaţie nu a scris niciodată propriile scopuri pe hârtie.

Aceste anchete sociologice făcute (evident) în SUA ar putea sa aibă un grad de acurateţe relativ, însă ceea ce se întâmplă cu oamenii care îşi stabilesc ţeluri scrise este grăitor: cei 3% dintre persoanele care au avut obiective scrise erau peste 20 de ani mai bogaţi decât toţi ceilalţi 97% la un loc. *(studiul a fost realizat de Universitatea Yale, între 1953-1973)*

**Motivul principal pentru care oamenii de regulă nu îşi stabilesc obiective este frica !**

Condiţionările pe care le primim de la mediul în care trăim se regăsesc în dialogul nostru interior şi sunt în cea mai mare parte negative sau eronate. (peste 75% după unii autori).

Aceste condiţionări sunt create pe baza percepţiilor noastre greşite despre lumea în care trăim. Cele mai importante sunt reproduse mental sub forma unor mesaje blocante de tipul "nu pot...", "nu sunt în stare...", "trebuie să..."

Un alt motiv pentru care oamenii nu îşi stabilesc obiective scrise este incapacitatea de a crea o viziune pentru viitor şi implicit de a te motiva. Prin contrast cu cei care nu îşi fixează obiective, oamenii de succes au o abilitate specifică: crează mental un viitor foarte bine definit în imaginaţie.

Din acest punct de vedere ei adoptă (sau păstrează) atitudinea copiilor. Copiii mici de regulă nu au nici o dificultate în a răspunde la intrebarea "Ce vrei să te faci când vei fi mare ?". Pe de altă parte, mulţi oameni maturi sunt mai puţin prompţi să răspundă la întrebarea "Cum te imaginezi că vei fi peste zece ani ?". De fapt, probabil că aceeaşi oameni au dificultăţi şi cu întrebarea: "Ce faci în weekend ?"

**Ce se întâmplă de fapt ?**

Intervine un mecanism mental blocant de tipul :
Aş vrea să. dar nu pot...pentru că şi mai am şi de. etc.
Mi-ar place să. dar trebuie să...mai ales că....etc.

Aşadar, primul pas pe care este bine să îl faci pentru a stabili obiective de succes este curăţirea terenului de aceste "buruieni" care cresc în dialogul interior.

Un alt motiv pentru care mulţi oameni nu au obiective clare este faptul ca nu ştiu cum să le stabilească în mod sistematic. În sistemul de invăţământ românesc nu există nici măcar o oră de studiu pentru a arăta importanţa stabilirii de obiective. (În cel japonez există o oră pe săptămână). Nu este deci de mirare că în general oamenii sunt neinteresaţi să aloce timp pentru planificarea propriilor ţeluri. Acesta este exact scopul acestui curs. Să ofere o modalitate flexibilă şi concisă de stabilire a obiectivelor împreună cu principiile care o însoţesc

# .Principiul 1: Afirmaţia pozitivă

**Spune ce vrei să obţii, nu ce vrei să eviţi**

**Motto:** *Dacă nu ştii ce vrei,*

*înseamnă că orice rezultat este*

*acceptabil* Cum abordezi o

problemă pe care urmează să o

rezolvi ?

Crezi că îţi va fi mai uşor dacă planifici modul de rezolvare, sau cel puţin ştii care este în mod concret rezultatul final... ?

Diferite abordări în management au "tranşat" această problemă.
Un model clasic este cunoscut sub numele SMART (Specific, Measurable, Achievable, Realistic, Timely). Mai concret, obiectivul trebuie să fie specific, măsurabil, realizabil, realist şi cu limită de timp. Este un model bun şi des folosit în management.

Totuşi, din perspectiva psihologică această formă de stabilire a obiectivului este numai o parte din poveste. De

exemplu, se mai adaugă formularea pozitivă (primul principiu) şi factori motivaţionali (al doilea principiu).

În primul rând, atunci când îţi stabileşti un obiectiv acesta trebuie să fie specific şi exprimat în termeni pozitivi.

Să facem un mic experiment. În urmatoarele secunde concentrează-te să nu te gândesti la un elefant roz. Scopul este verificarea abilităţii tale de a evita sa te gândeşti la un elefant roz. Nu
te gândeşti la un elefant roz ? Buuun !

***

Acum, pentru a încheia experimentul, te rog
să răspunzi la următoarea întrebare: Ce
culoare are elefantul ?

Loc pentru răspuns:_____
Dacă ai reuşit să NU răspunzi la această întrebare, eşti o excepţie. Marea majoritate a oamenilor, la fel ca în

povestea colegului meu, se gândesc exact la ceea ce intră în aria lor de atenţie. În plus, creierul are proprietatea naturală de a îndepărta negaţiile şi de a percepe în termeni pozitivi mesajele communicate.

În consecinţă, pentru a avea succes trebuie să îi transmiţi creierului mesaje formulate în termeni pozitivi. Este valabil pentru mesajele pe care le transmiţi propriului creier, dar şi pentru mesajele pe care le transmiţi celorlalte creiere atunci când comunici.

Când îţi propui un obiectiv, fă acest lucru în termeni pozitivi. Nu mai vreau sa fiu gras(ă), este un obiectiv greşit formulat. Vreau să fiu suplu(a) este un obiectiv bine gândit.

Când le propui celorlalţi obiective, fă acest lucru în termeni pozitivi. Un părinte care îi striga copilului "Nu SĂRI ca un bezmetic !", îi transmite de fapt la nivel inconştient să continue. Ce să mai spunem despre un mesaj de genul "Ai să CAZI ...! "... şi de cele mai multe ori la finalul episodului acelaşi părinte se simte îndreptăţit să îl "altoiască" pe

neastâmpărat spunându-i: "Ţi-am spus eu că o s-o păţeşti.. Dacă n-ASCULŢI ce-ţi spun ! "

Prin contrast, un părinte avizat îi va striga copilului său care se apropie de o stradă periculoasă: Georgel, STAI! sau Georgel, STOP !, Opreşte-te ! El va folosi această formulă în loc de "Nu mai FUGI"..

Evident, în viaţa adultă se întâmplă exact la fel. Ne condiţionăm reciproc pentru mai mult sau mai puţin succes în funcţie de modul cum folosim două litere: "nu".

# Principiul 2: Crează scopuri realiste şi motivante

**Crează obiective realizabile, dar nu facile. Obiectivele uşor de atins nu sunt motivante, iar cele prea dificile sunt demotivante.**

Întrebare : *Cum se mănâncă un elefant?*
Răspuns : *Feliuţă cu feliuţă!*

**Aşadar, ţintele trebuie dimensionate astfel încât să nu fie nici prea mari, demotivante, nici prea mici.**

De exemplu, dacă tu consideri că este foarte dificil de comunicat cu.....
, s-ar putea să
nu fie realist să îţi petreci toata săptămâna împreună cu el (ea). Trei discuţii de câte 5 minute este probabil o sarcină realistă.

Altă întrebare: *Cât de mari trebuie să fíe feliile ?*

Răspunsul îţi aparţine în totalitate. Ca idee generală, obiectivele mai dificile te vor învăţa mai multe despre tine însuţi (însăţi). Vrei să înveţi mai multe despre tine ?

Îţi sugerez că dacă ai dubii să adaugi extra-dificultate, pentru că încă nu ştii de cât eşti capabil(ă).

De asemenea, acordă-ţi suficientă libertate pentru a modifica obiectivele propuse ori de câte ori simţi că este necesar. Scopul este să realizezi un obiectiv

important pentru tine, iar nu să eşuezi cu un obiectiv magnific

# .Principiul B: Influenţează rezultatele în mod direct

Te poţi schimba numai pe tine însuţi. Mai mult, orice schimbare trebuie pusă în legătură cu tine, nu trebuie să depindă de acţiunile altcuiva. Ceilalţi te pot ajuta, însă tu eşti cel care trebuie să soliciţi acest ajutor.

Verifică dacă rezultatul dorit este ceva asupra căruia ai responsabilitate - şi asigură-te că ai controlul asupra resurselor de tipul: cum te simţi, ce crezi şi cum te comporţi.

**Ce resurse ai la dispoziţie pentru a obţine rezultatele?**

Aşadar, tu eşti cel care trebuie să acţionezi, nu altcineva ! De aceea, toate obiectivele tale trebuie să înceapă cu formula: "Eu voi,..." urmată de acţiunea pe care o vei face.

Există două modalităţi prin care poţi vorbi despre ceea ce faci, ambele cu impact deosebit asupra obiectivelor.

Prima este aşa numita "voce activă", ceea ce înseamnă că tu eşti persoana care acţionează. De exemplu: *"Eu stabilesc obiectivul".*

Al doilea mod este "vocea pasivă". Aceasta pune accentul pe ceea ce se face. De exemplu: *"Obiectivul este (a fost) stabilit".*

Vocea pasivă evită responsabilitatea şi este prodigios folosită de politicieni. Nimeni nu se găseşte in fraza, ca in exprimarea: *""În perioada s-au făcut anumite greşeli."* (oare cine le-o fi făcut ???)

Uneori vocea pasivă poate fi utilă pentru a evita tensiunile în discuţii ("Îmi pare rău că se înţelege greşit...."), însă nu pentru stabilirea obiectivelor.

# Principiul 4:

## Stabileşte criterii de succes

s**Motto:** *Obiectivele sunt visuri cu termene limită.*

Cum vei şti că eşti pe drumul cel bun ? Aceasta este o întrebare importantă pentru momentul actual. Unul din

lucrurile cele mai frecvente care se întâmplă în legătură cu urmărirea obiectivelor este apariţia interferenţelor.

Sunt tot felul de lucruri care îţi pot distrage atenţia. Începând cu elemente minore (televizor, telefon) pînă la alte obiective care pot părea mai importante sau mai urgente.

Din acest motiv, este important să fii flexibil în găsirea metodelor de monitorizare a progresului:

**În primul rând,** obiectivele trebuie delimitate în timp. Poţi face acest lucru în două feluri: stabileşti un termen limită sau stabileşti un anumit număr de săptămâni în care să realizezi ce ţi-ai propus.

Ele ar trebui să acopere următoarele intervale: termen scurt (în luna următoare), termen mediu (între una şi şase luni), termen lung (şase luni - un an)

**În al doilea rând,** trebuie să decizi în mod specific cum vei monitoriza progresul. Vreau să dansez mai bine este un obiectiv prea ambiguu. Vreau ca în trei luni să pot dansa samba şi rumba este un obiectiv mai bun.

Anumite obiective sunt măsurabile în termeni foarte specifici. De exemplu, voi alerga 1500 metri în şase minute este un obiectiv specific.

Alte obiective pot fi măsurate prin metode mai puţin tangibile. Aici este important să fii atent cum te simţi sau ce simţi în legătură cu progresul făcut. De exemplu, voi fi calm atunci când discut cu Popescu, presupune să ai o anumită percepţie a stării de calm. Acesta este un obiectiv cu măsurare subiectivă

# .Principiul S: Evaluează implicaţiile

**Motto:**

*Este nevoie de numai două lucruri pentru a realiza scopurile: Decide exact ce anume vrei şi hotărăşte-te să plăteşti preţul...*

*(Bunker Hunt)*

La ce anume va trebui să renunţi pentru a putea să realizezi obiectivul ales? Care este costul îndeplinirii obiectivului ? Merită ? Acestea sunt întrebările prin care evaluezi implicaţiile.

Costurile şi implicaţiile atingerii scopurilor tale nu se referă numai la bani sau timp. Sunt şi alţi factori foarte importanţi.

**De exemplu,** să presupunem că eşti decis să devii un foarte bun jucător de tenis de masă. Ce se va întâmpla cu celelalte arii ale vieţii tale ? Cariera ta va fi afectată în vreun fel ? Vei mai avea destul timp să petreci cu familia şi prietenii ?

Uneori poate părea tentant să te dedici total atingerii unui scop pentru a te asigura că îl vei realiza. Este cazul multor oameni de afaceri sau celebri profesionişti medici, avocaţi, etc.

Experienţa lor demonstrează că, aşa cum surprinde frumos Stephen Covey, nu au pus scara pe zidul care trebuia. La final de carieră aceştia se "trezesc" singuri, ignoraţi şi nefericiţi.

**Îmi aduc aminte de o metaforă similară auzită la un curs:** În pădurea tropicală era un grup de cercetători care căutau o peşteră despre care ştiau că se află în acea pădure. La un moment dat, pentru că nu erau siguri că se găsesc pe drumul cel bun, aceştia l-au rugat pe cercetaş să se urce într-un copac înalt pentru a verifica dacă se îndreaptă spre peşteră.

Ajuns în vârf, cercetaşul a fost întrebat de cei de jos:
- Suntem pe drumul cel bun ?
- Nu, suntem în altă pădure !

Îţi poate fi de ajutor pentru a evalua aceste implicaţii să te gândeşti foarte serios prin ce anume vrei să te defineşti ?

Vrei să te identifici cu munca ta într-atât încât restul vieţii tale să nu fie relevant ? Vrei ca numele tău să fie mai puţin important decât titlul ? Dacă da, atunci probabil că preţul plătit merita şi eşti pe drumul cel bun.
Totuşi, cred că este bine să ai în vedere măcar acele arii ale vieţii care îţi asigură o sănătate bună în sens larg. Când spun sănătate, mă refer la definiţia dată de Organizaţia Mondială a Sănătăţii:

**"Sănătatea este o stare generală de bine la nivel fizic, mental şi social, iar nu absenţa bolii sau a infirmităţii "**

Aşadar, cum poţi să îţi urmăreşti obiectivele şi în acelaşi timp să te asiguri că te menţii într-o formă fizică bună, cu o atitudine pozitivă şi că îţi dezvolţi relaţiile bune cu cei din jur ?

Pe de altă parte, sunt momente în viaţă când este necesară o dedicare totală pentru a reuşi. De exemplu, pregătirea pentru un examen crucial în carieră sau o

verificare completă a stării de sănătate pot fi priorităţi absolute şi cronofage la un moment dat.

În acest caz, întrebările la care trebuie să răspunzi sunt de tipul: Cum pot să mă asigur că cei din jurul meu mă susţin ? Cum pot să îmi păstrez celelalte preocupări (cariera) ?, etc.

O atenţie specială trebuie acordată beneficiilor "ascunse" pe care le ai din comportamentul prezent. Revenind la exemplul precedent, cu tenisul de masă, îmi aduc aminte de un prieten care a făcut exact acest lucru: iniţial pasiunea lui pentru tenis a început ca o joacă, atunci când ieşea seara cu prietenii. Apoi, pe măsură ce devenea din ce în ce mai bun, nu mai avea adversar pe măsură în grupul de prieteni şi a început să caute alţi parteneri. Mai mult, prietenii lui au început să găsească tot felul de scuze

pentru a nu mai merge împreună la tenis. Cui îi place să fie bătut sistematic ? (chiar dacă e "doar" un joc).

Acesta a fost un cost pe care prietenul meu nu îl anticipase dar pe care în cele din urmă a fost dispus să îl plătească. Jocul lui mediocru, înainte de a deveni expert avea beneficiile timpului petrecut cu prietenii. Acum, ei nu îi mai puteau spune **"eşti de-al nostru"...**

Ca o concluzie generală, toate aceste întrebări au un singur scop: Să evaluezi dacă merită să plăteşti preţul pentru realizarea obiectivelor tale

# .Evaluează-ţi resursele

De ce resurse dispui pentru a-ţi îndeplini obiectivele ? Resursele sunt orice lucru te poate ajuta pentru aceasta.

Întotdeauna vei fi mai motivat să îţi atingi obiectivele atunci când ştii că ai resursele de care ai nevoie.

Resursele sunt cele care te vor muta de la starea prezentă (ceea ce vrei să schimbi, situaţia la care vrei să renunţi) către starea dorită (ceea ce vrei să realizezi).

**Resursele pot fi interne (care stau în puterea ta) şi externe (pe care le poţi obţine de la alte persoane).**

Întrebările cheie pe care este bine să ţi le pui pentru a evalua resursele sunt următoarele:
Ce resurse am deja ?
Ce alte resurse am nevoie ?
Cum pot să obţin mai mult ajutor ?

Acest proces de stabilire a resurselor are de regulă un efect psihologic de reasigurare. Multe dintre resursele de care dispui deja pot fi utilizate pentru îndeplinirea mai multor obiective. Scopurile tale nu sunt izolate. Ele merg "mână în mână". Calităţile pe care le ai, precum şi rezultatele

parţiale pe care le obţii pentru unele obiective pot fi resurse pentru celelalte obiective.

Aşadar, la evaluarea resurselor se poate crea o listă cu cele mai importante resurse comune - cele mai importante atuuri de care dispui pentru a-ţi îndeplini dorinţele !

După ce ai compus această listă, este momentul să treci la acţiune

# ! Acţionează !! !!

9În primul rând, vreau să te întreb dacă poţi aloca 10 minute dimineaţa şi 10 minute seara pentru urmărirea obiectivelor tale ?

**Eu cred că da !**

Ca orice lucru nou pe care îl faci (dacă nu cumva deja faci asta), şi acesta necesită fermitate.

Singurele momente din viaţa mea când am realizat într-adevăr ce mi-am propus au fost acelea când am fost neclintit în hotărârea de a face ce mi-am propus.

Am un prieten cu care locuiam în aceeaşi cameră de cămin, împreună cu alţi trei colegi. Într-o seară voiam să ne uităm la "Dallas" şi pentru că avea de învăţat, s-a băgat sub masă, cu tot cu veioză, a făcut un paravan din faţa de masă şi a învăţat în vreme ce noi ne delectam cu televizorul.

Mi s-a părut un pic exagerat atunci, ce-i drept ! Dar dincolo de exagerare, cred că este un exemplu bun de fermitate şi dedicare atunci când vrei să faci ce ţi-ai propus. Şi este important să faci asta indiferent de interferenţele din jurul tău.

Anthony Robbins spunea: "Dacă nu ai planul tău, alţii te vor include în planurile lor". Şi e foarte adevărat !

**Aşadar, ce să faci în cele 10 minute:**

Dimineaţa, treci în revistă obiectivele tale de peste zi. Stabileşte un număr de 3-5 obiective pe care să le scrii pe o hârtie format A5 sau mai bine jumătate dintr-un A5.

**Sunt două ingrediente importante ale acestei liste:**

1. Să cunoşti durata ! Dacă eşti ca mine, atunci probabil ţi se întâmplă să nu poţi estima durata unui obiectiv de zi. De exemplu, când scriu acest curs, îmi este cam greu să estimez cât va dura să scriu un mesaj. Nu au toate aceeaşi dimensiune şi nu am mereu aceeaşi inspiraţie.

Totuşi, am observat că dacă mă focalizez şi perseverez, după o vreme încep să pot estima tot mai bine timpul.

2. Focalizează-te pe lucrurile care sunt cu adevărat importante. Adică, cele care îţi servesc ţie, celor din jurul tău şi binelui general.

Pe acest criteriu, stabileşte prioritățile zilei, iar nu pe un alt criteriu. În acest mod te asiguri pe termen lung că vei fi mulţumit de tine şi de rolul tău în societate.

În concluzie, în 10 minute petrecute dimineaţa vei avea o listă cu lucruri de făcut, în ordinea priorităţilor şi cu durata alocată fiecărui obiectiv.

***

Tot ce îţi mai rămâne de făcut este să pui în practică cele

de mai sus. **Rezultatele ?**

Ar trebui să vezi şi să simţi primele semne ale succesului

în două săptămâni.

Orice ar fi, nu te lăsa distras de televizor, amici sau urgenţe. Obiectivele bine stabilite şi realizate sunt cel mai puternic motivator din câte există.

**Succesul atrage succes !**

Dacă ţi-a fost de folos informaţia din acest raport special, poţi sa îl recomanzi prietenilor tăi printr-un click aici. Mulţumesc.

Poţi să primeşti mai multe resurse gratuite, rapoarte speciale si e-cursuri intr-un mod foarte simplu: click aici şi înscrie-te acum la newsletter *(dacă nu te-ai înscris deja)*

Inspiraţie !

## Alte rapoarte scrise de Andy Szekely:

| Principiile stabilirii obiectivelor | Optimizare personală |
|---|---|
| Manipularea dialogului interior | Optimizare personală |
| Super Tehnici de memorare | Optimizare personală |
| Cum să dai feedback fără să răneşti? | Persuasiune şi influenţare |
| Secretul motivării celorlalţi | Persuasiune şi influenţare |
| Tactici de influenţare subtilă | Persuasiune şi influenţare |
| Mastermind | Leadership / Antreprenoriat |
| Alpha Leadership | Leadership / Antreprenoriat |
| Strategia Disney | Leadership / Antreprenoriat |
| Ghidul iniţiatului în prezentări cu public | Training/Speaking/Coaching |
| Coaching pentru succes personal şi profesional | Training/Speaking/Coaching |
| Minighid de educaţie continuă | Training/Speaking/Coaching |

Andy Szekely este trainer, speaker, coach şi autor. El are o experienţă de peste 12 ani în domeniul educaţiei adulţilor. A studiat intensiv în SUA, Anglia, Austria şi Canada, cu peste 40 de traineri de renume, psihologia aplicată în business şi dezvoltare personală.

Andy este autorul cărţilor NLP Calea Succesului, Ghidul Credibilităţii Profesionale şi Ghidul realizării scopurilor precum şi a 17 CD-uri de tip audiobook pe teme educaţionale. A scris sute de articole pentru dezvoltare personală şi profesională care sunt citite de peste 18.000 de abonaţi ai newsletterului de pe siteul www.andyszekely.ro

Ca autor de programe inovative de training, Andy a creat conceptele Seif Mastery, Influence Mastery, Business Mastery şi Trainer & Speaker Bootcamp. A creat şi dezvoltat primele tabere de dezvoltare personală şi profesională din România (BootCamp), de care beneficiaza anual peste 200 de participanţi.

în calitate de consultant extern Andy a susţinut traininguri la cele mai mari companii din Romania cum ar fi IBM, Coca Cola, DACIA sau Avon. Clienţii de coaching cu care lucrează Andy sunt persoane din topmanagementul companiilor multinaţionale (CEO sau Sales manageri ai celor mai mari companii din Romania)

# .Andy Szekely

e: contact@andyszekely.ro t: 0723.390.139 w: www.andyszekely.ro